

GESTION DE EFECTIVO EN LAS PYMES DE RIOACHA



Edier Edir Mendoza Medina¹

Kenny Jamir Pinto Lubo²

Karine Adelaida Pinto Lubo³

Resumen

El objetivo de la investigación fue analizar la gestión del efectivo en Pymes del sector comercio en distrito especial, turístico y cultural de Riohacha. Para esto, se estableció un estudio de tipo cuantitativo descriptivo, con diseño no experimental, transeccional, de campo, aplicando un cuestionario con 12 afirmaciones con escala frecuencial. La población fue de 15 Pymes, seleccionadas por el volumen de facturación que cada una genera, es decir, de los

ingresos obtenidos por las ventas. Los resultados muestran, que las pymes objeto de estudio establecen en un grado muy alto un saldo óptimo de efectivo de acuerdo a las necesidades de la empresa. Concluyendo que, las empresas analizadas invierten su dinero en el giro normal del negocio y realizan los pagos de sus obligaciones con proveedores e instituciones financieras.

Palabras clave: Gestión de efectivo, saldo del efectivo, partidas en tránsito, valores negociables, pymes

CASH MANAGEMENT IN SMES OF THE SPECIAL, TOURIST AND CULTURAL DISTRICT OF RIOHACHA

Abstract

The objective of the research was to analyze cash management in SMEs in the commerce sector in a special, tourist and cultural district of Riohacha. For this, a

descriptive quantitative study was established, with a non-experimental, transeccional, field design, applying a questionnaire with 12 statements with a frequency scale. The population was of 15 SMEs, selected by the volume of turnover that each one generates, that is to say, of the

¹ Magister en gerencia financiera, profesional en ASAA. S.A: ESP. Correo: eedirmendoza@uniguajira.edu.co

² Magister en gerencia financiera, instructor Centro industrial y de energías alternativas. SENA Regional Guajira. Correo: kpinto@sena.edu.co

³ Candidata a magister en gerencia financiera, instructora del Centro industrial y de energías alternativas. SENA. Región Guajira. Correo: kapinto@sena.edu.co

income obtained by the sales. The results show that the SMEs under study establish to a very high degree an optimal cash balance according to the needs of the company. Concluding that, the analyzed companies invest their money in the normal course of business and make the payments of their obligations with suppliers and financial institutions.

Keywords: Cash management, cash balance, items in transit, marketable securities, SMEs

Introducción

La gestión del efectivo es fundamental dentro de los procesos de la administración a corto plazo, pues tiene como objetivo mantener las inversiones en efectivo en niveles adecuados, de manera que la empresa realice sus actividades eficaz y eficientemente. En este sentido, la gestión del efectivo tiene como propósito asegurar la liquidez de la empresa, minimizando los gastos financieros. Esto implica, el proceso administrativo en los cobros y los pagos, instaurando políticas para los clientes sobre instrumentos de cobro que permitan entradas de dinero en forma segura, además de estudiar la situación financiera de estos clientes.

Así como también, medidas orientadas a la entrega de créditos. Respecto a los pagos, la gestión del efectivo busca la negociación con proveedores, en cuanto a condiciones de pago, tiempo y costo y descuentos por pronto pago, entre otros

aspectos. En este sentido. Muyma y Rojas (2019), señalan que el manejo del efectivo, en todas las organizaciones, impacta directamente sus márgenes de utilidad.

Agregando que las empresas, sin importar su tamaño, deben planificar y tener procedimientos para manejar la disponibilidad del efectivo, acotando que es importante manejar financieramente el efectivo acorde a las necesidades de cada tipo de empresa, utilizando conocimientos técnicos para la administración de un negocio rentable.

Bajo tales consideraciones, esta investigación se planteó analizar la gestión del efectivo en las pymes de Riohacha D.E.T.C, sustentándose en investigaciones previas y en autores que tratan el tema, utilizando una metodología de tipo cuantitativa, descriptiva, con análisis de estadística descriptiva para el análisis de los resultados, lo que permitió unos hallazgos y conclusiones que contribuyen al conocimiento de la variable gestión del efectivo y a generar insumos para futuras investigaciones relacionadas con el tema.

Fundamento teórico

Gestión del efectivo.

Según Van Horne y Wachowicz (2014.p27), "el efectivo incluye la eficiencia en el cobro, desembolsos y la inversión temporal, siendo responsable de la planificación el área financiera, esta coordinación de esfuerzos sirve para definir

cuanto debe ser la necesidad de efectivo, cuando ha de requerirse, y por cuánto tiempo". Para ello es necesario contar según el autor referido al inicio del párrafo con reportes periódicos sobre saldos de cuentas bancarios, los desembolsos ejecutados, el saldo promedio diario y posición de los valores comerciales, al igual que un reporte detallado de los cambios en esta posición.

A su vez, indica Córdoba (2013.p24), "es el establecimiento de estrategias relacionadas con la optimización de los niveles del efectivo, cuando se espera que las tasas de interés descendan, el efectivo se puede invertir en valores; las organizaciones se beneficiarán con cualquier descenso futuro en las tasas de interés y aumento en los precios de valores, aunque la mayor parte no mantiene efectivo a fin de aprovecharse de los cambios esperados en las tasas de interés".

Por su parte, para Ross, Westerfield y Jaffe (2013.p45), "el objetivo básico de la gestión de efectivo es mantener la inversión en efectivo en el nivel más bajo posible sin afectar la operación eficaz y eficiente de la empresa. Por lo general, esta meta se reduce al máximo "Cobra pronto y paga tarde". En consecuencia, se analizan maneras de acelerar la cobranza y administrar los desembolsos".

En este sentido, el autor antes mencionado, plantea que el objetivo básico de la gestión de efectivo es mantener la inversión en efectivo en el nivel más bajo posible sin afectar la operación eficaz y eficiente de la empresa. Por lo general, esta meta se reduce al máximo "Cobra pronto y

paga tarde". En consecuencia, se analizan maneras de acelerar la cobranza y administrar los desembolsos

McCranie, Faulkner, French, Daddis, Gow, Long., (2011) en su investigación realizada en Guatemala específicamente en el sector azucarero, asevera el que efectivo es un activo muy significativo en las PYMES, por la importancia de una eficiente administración de liquidez y su influencia en cada negocio, para lo que se deben considerar contextos como el vencimiento de pagos y estacionalidad, además que se debe tener control sobre rubros importantes de cuentas por cobrar e inventarios y todo lo que engloba a la administración financiera de corto plazo.

De acuerdo con los autores consultados estos coinciden en el establecimiento de estrategias que procuren hacer uso del efectivo mantenido en cuentas para la obtención del máximo provecho del efectivo en banco, realizando colocaciones o inversiones que generen rentabilidades superiores a las mantenidas en cuenta y que busquen sin afectar la operatividad de la organización el máximo provecho

Saldo óptimo de efectivo

Según Córdoba (2013.p26), "el saldo óptimo de efectivo depende de la determinación de los flujos mínimos en las operaciones o ciclo de caja mínimo para las operaciones y esto consiste en determinar el efectivo a utilizar cubriendo los desembolsos necesarios para operar". La administración del efectivo según este modelo juega con el límite de efectivo a usar dependiendo de cuánto riesgo de faltante de efectivo la

empresa puede tolerar, este puede ser cero o un margen mínimo de seguridad necesario para mantener las operaciones con el banco.

A su vez, Ross y Col (2013.p23), “el saldo óptimo de efectivo implica un equilibrio entre los costos de oportunidad que implica mantener demasiado efectivo y los costos de transacción de mantener muy poco. Esto indica que, si la empresa decide mantener un nivel muy bajo de efectivo, tendrá que vender títulos negociables y quizás después tenga que comprar más para sustituir lo que vendió, con mayor frecuencia que si tuviera un saldo de efectivo más alto”. En contraste, los costos de oportunidad de mantener el efectivo aumentan a medida que la tendencia de efectivo se incrementa.

Igualmente, para Van Horne y Wachowicz (2014.p29), “la mayoría de las empresas establecen un nivel meta para los saldos de efectivo que deben tener. Sin que signifique ello un exceso de efectivo porque esto representaría un interés dejado de ganar si estos excesos no son invertidos en valores comerciales, cuanto mayor sea la tasa de interés de estos instrumentos mayor será el costo de oportunidad de mantener saldos inactivos. Adicionalmente el autor indica que el saldo óptimo del efectivo es el mayor valor entre 1”. Los saldos por transacciones requeridas cuando la administración de efectivo es eficiente y 2. Los requerimientos de saldo de compensación de los bancos comerciales con los que la empresa tiene cuentas de depósitos.

Según los autores consultados estos coinciden que el saldo óptimo de efectivo

debe considerar los gastos mínimos de operación y un saldo de seguridad ante cualquier contingencia, y de existir un saldo excedentario colocarlo mediante la inversión de valores negociables en corto plazo, que permitan obtener un interés en contra prestación de la colocación y que sean de fácil convertibilidad.

Partidas en tránsito.

En referencia a las partidas en tránsito, los autores Ross, Westerfield y Jaffe (2013.p25), “la administración de las partidas en tránsito implica controlar la cobranza y el desembolso de efectivo. El objetivo de la cobranza es acelerar los cobros y reducir el retraso entre el momento en que los clientes pagan las facturas y el momento en que puede disponerse del efectivo”. El objetivo del desembolso de efectivo es controlar los pagos y reducir al mínimo los costos para la empresa relacionados con realizar pagos.

Según Horngren (2014) y Nava (2015), las partidas en tránsito representan una variable significativa en la planificación del efectivo, considerando que, en tanto, el período promedio de cobro se refiere a la cantidad de tiempo promedio en que una empresa recupera sus ventas a crédito; es decir, el número de días en que el efectivo generado de las ventas a crédito permanece en manos de los clientes y retorna a la compañía.

No obstante, en cuanto al período promedio de pago, Brigham y Houston (2013) plantean que es el tiempo promedio transcurrido entre la compra de materiales, mano de obra y el pago en efectivo de esa

compra. Esta relación para que sea favorable la primera de ellas debe ser inferior a la última.

Según Van Horne y Wachowicz (2014.p25), “las partidas en tránsito representa la diferencias entre el efectivo mostrado en libros de la compañía y la cantidad disponible en el banco siendo estos últimos mayores, la diferencia principal entre el saldo de banco de la compañía y el saldo del efectivo en la institución financiera es denominado flotación neta que representa el tiempo de retraso desde la fecha que se expiden los cheques y su liberación posterior por el banco, si es posible para la compañía estimar con precisión la magnitud de la flotación es posible que sean invertidos los fondos excedentarios para ganar un rendimiento positivo”.

De acuerdo a los autores, las partidas en tránsito son determinantes en la planificación del efectivo, considerando que tanto las cobranzas como los desembolsos crean un costo de oportunidad por la falta de disposición oportuna del efectivo, la relación de partidas en tránsito presenta una relación la cual depende de las rotaciones de las partidas favorable o desfavorable para la disponibilidad de los recursos y el cumplimiento de los compromisos.

En función a los planteamientos anteriores, el investigador deduce, el efectivo en cuenta no es el único que se debe administrar, sino que las partidas en tránsito de entrada (cobranzas) y de salidas (Pagos) forman parte importante de la planificación del efectivo y la toma de decisiones en el manejo de los fondos de

una compañía.

Valores Negociables

Según indica Córdoba (2013.p36), “el nivel de efectivo que a su vez determina el nivel de valores negociables, de acuerdo a nuestros supuestos, debe ser la mayor de dos limitantes. La primera es el requisito de saldos compensatorios de un banco comercial, este requisito se expresa en términos de un saldo promedio de efectivo a lo largo de algún periodo más bien que un mínimo debajo del cual no se puede disminuir.” La segunda limitante es auto impuesta y queda determinada por la necesidad de efectivo, la posibilidad de prever esta necesidad, la tasa de interés sobre valores negociables y el costo fijo de efectuar una transferencia entre valores negociables y efectivo”:

Para Ross, Westerfield y Jaffe (2013.p37), “si una empresa tiene un excedente temporal de efectivo, puede invertirlo en valores de corto plazo. El mercado de los activos financieros de corto plazo se llama mercado de dinero. El vencimiento de los activos financieros de corto plazo que se negocian en el mercado de dinero es de un año o menos”.

La mayoría de las empresas grandes administran sus activos financieros de corto plazo y llevan a cabo transacciones a través de bancos y agentes de bolsa. Algunas empresas grandes y muchas pequeñas usan fondos mutualistas del mercado de dinero, que son fondos que invierten en activos financieros a corto plazo por una comisión de administración. Esta última es

la remuneración por la experiencia profesional y la diversificación que ofrece el administrador de fondo.

Entre los fondos mutualistas del mercado de dinero, algunos se especializan en clientes corporativos. Además, los bancos ofrecen arreglos en los que el banco toma todo el excedente de fondos disponibles al cierre de cada día hábil y lo invierte a nombre de la empresa.

Al respecto, agregan, Van Horne y Wachowicz (2014), que los valores negociables se conforman en un portafolio de valores comerciales a corto plazo divididos en tres segmentos, el primero de ellos en valores comerciales que puedan ser liquidados inmediatamente ante posibles necesidades de efectivo imprevistas, denominado por los autores como efectivo rápido (\$R), el segundo segmento es el efectivo controlable (\$C) sobre pagos ya conocidos, dividendos, impuestos, prestamos, de los cuales se conocen las fechas y el tercero el efectivo libre (\$L) colocado en inversiones temporales sobre los cuales la compañía no tiene un determinado fin o uso para los fondos buscando rentabilidad sobre efectivo ocioso.

Tomando en consideración lo planteado por los autores, la administración de valores negociables, es la utilización del efectivo para convertirlo en inversiones temporales o a corto plazo cuya vigencia no es superior a un año, que permita obtener beneficios superiores a los alcanzados con el dinero en cuenta, uno de los instrumentos de mayor utilización según Ross y col (2013), son los fondos mutuales, como instrumentos de

preferencia, sin embargo ambos autores coinciden que estos deben cotizar fácilmente en el mercado de dinero para su convertibilidad inmediata.

Por lo tanto, los investigadores señalan que, para llegar a realizar este tipo de inversiones en valores se deben establecer estrategias que indiquen bajo que parámetros y condiciones se van a realizar, considerando los niveles de aprobación y los tipos de instrumentos autorizados, que no representen riesgos de importancia relativa, y que puedan ser convertidos fácilmente en efectivo cuando sea el caso de necesitarse un flujo excedentario para cumplir con obligaciones contingentes u operativas imprevistas

Métodos

La postura epistemológica de esta investigación se enmarcó en el paradigma cuantitativo, recalando su enfoque empírico positivista, de acuerdo con lo referido por Balestrini (2012), manifiesta que la investigación cuantitativa tiene como objeto el análisis e interpretación de datos numéricos mediante la aplicación de la estadística descriptiva. Así mismo, Pelekais, Finol, Neuman et al (2012) señalan que el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

De acuerdo al propósito, la investigación fue descriptiva, en la cual se trabaja sobre realidades de hecho, y su característica

fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 119), proponen la investigación descriptiva, como la que pretende “medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a los que se refieren.”

Asimismo, se cataloga de campo o investigación directa, ya que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio, es decir en sus condiciones naturales. Es de acuerdo a Tamayo (2011), donde los datos se recogen en forma directa de la realidad mediante el trabajo propio del investigador. Para Sabino (2012, p. 89) a estos datos se les llama primarios por ser de primera mano, “originarios producto de la investigación en desarrollo”, garantizando un mayor nivel de confianza para recoger la información desde el mismo lugar de los hechos.

Una vez que se ha definida la unidad de análisis, delimitó la población a ser estudiada y sobre la cual se generalizan los resultados. La población es el universo de personas que poseen una serie de características en común, la cual es susceptible de ser estudiada. En tal sentido, Hernández y Col. (2014, p. 188), “la población es el conjunto total finito o infinito de elementos o unidades de observación”.

Para Pelekais et al (2012), la población es el conjunto de elementos o eventos afines en una o más características tomadas como una totalidad y sobre el cual se generalizan

las conclusiones de una investigación. Bajo estos parámetros, la población para la presente investigación se conformó por 15 Pymes del sector comercio en distrito especial, turístico y cultural de Riohacha. El criterio utilizado para seleccionar las Pymes fue el volumen de facturación que cada una genera, es decir, de los ingresos obtenidos por las ventas (Ver Tabla 1).

Debido a que la población es pequeña, no se hizo muestreo. Esto es lo que Méndez (2006), denomina censo, el cual consiste en estudiar todos los elementos de una población. Los individuos que conforman las informantes fueron seleccionados en función del siguiente criterio: Coordinador de Administración y Finanzas con algún grado de instrucción universitaria. Tal como lo señala Tamayo y Tamayo (2006) las unidades informantes como un conjunto de características comunes, consideradas como definitorias del universo o unidades de población.

Para la recolección de los datos se diseñó un cuestionario escala de medición, validado por dos expertos, conformado por 12 afirmaciones, el cual arrojó una confiabilidad del 87%, de acuerdo al Coeficiente Alfa de Cronbach, significando que la confiabilidad del instrumento utilizado es muy alta, según Hernández y col (2014). Del mismo modo, el tratamiento estadístico de los datos, se realizó por un proceso descriptivo a través de cuadros de frecuencia y el cálculo de estadísticos de tendencia central, como la media aritmética. A través de la aplicación de dicha estadística se logró determinar el comportamiento de la

variable en estudio, y así obtener los resultados de la investigación.

Tabla 1. Población de estudio.

PYMES	Coordinador Departamento de Administración y Finanzas
CONSTRUIMOS DE LA GUAJIRA EMPRESA UNIPERSONAL	1
INVERSIONES AQUAROSA LTDA	1
COUNTRY MOTORS S.A.	1
AUTOTROPICAL S.A.S.	1
HAMBURGUESAS EL CORRAL SUCU RSAL VIVA WAJIRA	1
KLAREN`S RIOHACHA	1
FREMILSA	1
RC INVERSIONES Y COMERCIO S.A.S.	1
CONSTRUIMOS DE LA GUAJIRA EMPRESA UNIPERSONAL	1
LISANDRO GOMEZ CASTRO Y CIA. S. EN C.	1
LA REBAJA PLUS N. 1 RIOHACHA ALMACEN DE CADENA Y DROGUERIA	1
EMANUEL DISTRIBUCIONES SYG	1
VARIEDADES Y DISTRIBUCIONES GRUPO EL SURTIDOR VDGS S.A.S.	1
GAMEZ EDITORES-SISTEMA CARDENAL SAS	1
RO LTDA	1
Total	15

Fuente: Elaboración Propia (2019).

Resultados y discusión

En la tabla 2 y Gráfica 1, se exponen los resultados de la variable gestión del efectivo. En cuanto al indicador saldo optimo del efectivo, se observa que las respuestas obtenidas de las unidades informantes se ubicaron en casi siempre (46%), seguido de siempre (40%), algunas veces (7%) y casi nunca (7%). La media de este indicador (4,20) se encuentra en el Rango II del

Baremo, con categoría de análisis “Muy Alta”.

Los resultados anteriores demuestran que las pymes objeto de estudio, establecen en un grado muy alto un saldo óptimo de efectivo de acuerdo a las necesidades de la empresa, es decir, invierten su dinero en el giro normal del negocio y realizan los pagos de sus obligaciones con proveedores e

instituciones financieras. Lo antes expuesto, es concordante con lo que manifiesta Ross, Westerfield y Jaffe (2013), quienes plantean que el objetivo básico de la gestión de efectivo es mantener la inversión en efectivo

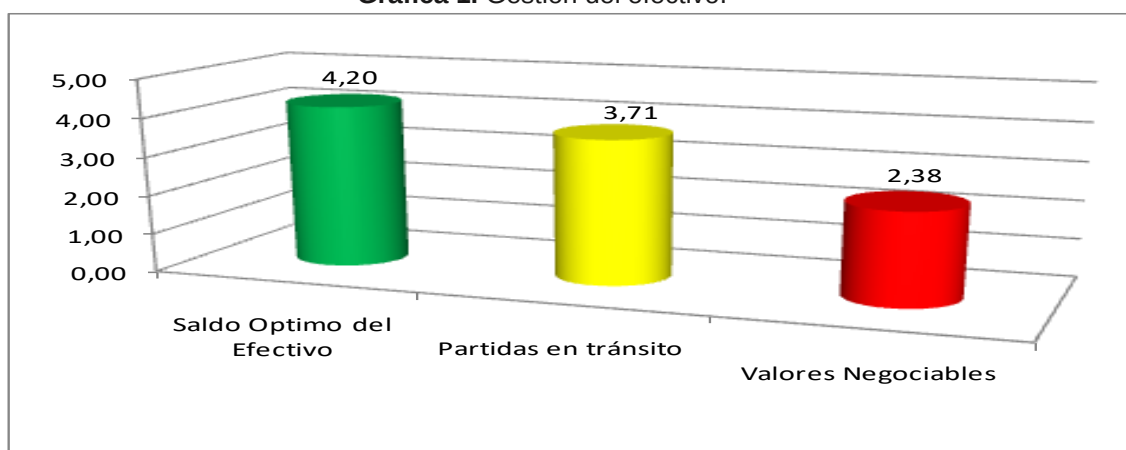
en el nivel más bajo posible, pero que permita a la empresa operar con eficiencia. Por lo general, esta meta se reduce al máximo con el principio: “Cobra pronto y paga tarde”.

Tabla 2: Gestión del Efectivo.

Tabla 27. Gestión del Efectivo:							
ALTERNATIVAS		Saldo Optimo del Efectivo		Partidas en tránsito		Valores Negociables	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%
(5) Siempre		6	40	8	53	1	7
(4) Casi Siempre		7	46	2	13	2	13
(3) Algunas Veces		1	7	1	7	3	20
(2) Casi Nunca		1	7	3	20	5	33
(1) Nunca		0	0	1	7	4	27
Total		15	100	15	100	15	100
Rango del Indicador		4,20		3,71		2,38	
Categoría del Indicador		Muy alta		Alta		Baja	
Rango de la Dimensión				3,43			
Categoría de la Dimensión				Alta			

Fuente: Elaboración Propia (2019).

Gráfica 1. Gestión del efectivo.



Fuente: Elaboración propia (2019).

En la tabla 2 y Gráfica 1, se exponen los resultados de la variable gestión del efectivo. En cuanto al indicador saldo optimo del

efectivo, se observa que las respuestas obtenidas de las unidades informantes se ubicaron en casi siempre (46%), seguido de

siempre (40%), algunas veces (7%) y casi nunca (7%). La media de este indicador (4,20) se encuentra en el Rango II del Baremo, con categoría de análisis “Muy Alta”.

Los resultados anteriores demuestran que las pymes objeto de estudio, establecen en un grado muy alto un saldo óptimo de efectivo de acuerdo a las necesidades de la empresa, es decir, invierten su dinero en el giro normal del negocio y realizan los pagos de sus obligaciones con proveedores e instituciones financieras. Lo antes expuesto, es concordante con lo que manifiesta Ross, Westerfield y Jaffe (2013), quienes plantean que el objetivo básico de la gestión de efectivo es mantener la inversión en efectivo en el nivel más bajo posible, pero que permita a la empresa operar con eficiencia. Por lo general, esta meta se reduce al máximo con el principio: “Cobra pronto y paga tarde”.

Ahora bien, según la información expresada por las unidades informantes, el indicador partidas en tránsito alcanzó un 53% en la alternativa de respuesta “siempre”, seguido de casi nunca (20%), casi siempre (13%), algunas veces (7%) y nunca (7%). Por tanto, la media de este indicador (3,71) lo ubica en el Rango IV del baremo con una categoría de análisis “Alta”.

Por lo anterior, se evidencia que las conciliaciones bancarias como actividad esencial del control interno en las Pymes objeto de estudio es alta. Lo que demuestra que se realizan las conciliaciones bancarias para identificar las partidas en tránsito, lo que le permite realizar seguimientos a dichas partidas. Asimismo, permite determinar la diferencia entre el saldo en la cuenta del

banco (según extracto o reporte bancario) y el saldo contable de la empresa (o saldo del Libro Mayor), tal como lo señalaban Van Horne y Wachowicz (2014).

Además, y en relación con Nava (2015) estas Pymes definen un período promedio para realizar los cobros, buscando siempre reducir el número de días que el efectivo generado de las ventas a crédito permanece en manos de los clientes. Mientras que, un cheque girado por la empresa no será compensado hasta después de varios días, tiempo en el cual se ganan intereses, tal como lo explicaba Brigham y Besley (2013).

Para finalizar se analizan los resultados del indicador “valores negociables”, donde el porcentaje asignado a cada alternativa de respuesta por parte de las unidades informantes fue el siguiente: casi nunca (33%), nunca (27%), algunas veces (20%), casi siempre (13%) y siempre (7%). La media del indicador fue de 2,38, ubicándose en Rango II. En consecuencia, en estas empresas son bajas las inversiones en valores negociables que pueden ser rápidamente convertidos en efectivo. Se destaca, que según Córdoba (2013), el nivel de nivel de efectivo es quien determina el nivel de valores negociables; por tanto, puede que en las Pymes exista excedente temporal de efectivo, pero si no hay educación y habilidad financiera en los empleados de esta dependencia muy seguramente preferirán invertir en capital de trabajo.

Por lo antes dicho, estos resultados difieren de lo que expresa Van Horne y Wachowicz (2014), quienes comentan que los valores negociables se conforman en un portafolio de

valores comerciales a corto plazo divididos en tres segmentos, el primero de ellos en valores comerciales que puedan ser liquidados inmediatamente ante posibles necesidades de efectivo imprevistas, denominado por los autores como efectivo rápido (\$R), el segundo segmento es el efectivo controlable (\$C) sobre pagos ya conocidos, dividendos, impuestos, prestamos, de los cuales se conocen las fechas y el tercero el efectivo libre (\$L) colocado en inversiones temporales sobre los cuales la compañía no tiene un determinado fin o uso para los fondos buscando rentabilidad sobre efectivo ocioso.

Conclusiones

Al analizar la gestión de tesorería en las pymes de Riohacha D.E.T.C, con respecto a la gestión de efectivo se observó que los indicadores más utilizados son el saldo óptimo de efectivo y las partidas en tránsito, siendo el menos utilizado por estas empresas el indicador valores negociables, pues estos, dado el entorno económico que enfrentan hoy en día, solo se preocupan por mantener sus actividades operativas, garantizando un nivel adecuado de efectivo y de liquidez que le permita cubrir, con sus compromisos a corto plazo, afectando lo menos posible su capital invertido.

Referencias bibliográficas

- Balestrini, M. (2012). *Cómo se elabora un proyecto de investigación*. Caracas: Consultores asociados.
- Brigham E y Besley (2013). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Edición McGraw-Hill.
- Brighman, E y Houston, J (2013). *Fundamentos de administración financiera*. México. Editorial Thompson. Córdoba, M (2013). *Gerencia Financiera Empresarial*. (2 ed.). Colombia. ECOE ediciones.
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mc. Graw Hill.
- Horngren C. (2014). *Control de gestión y contabilidad directiva: selección de capítulos de "Contabilidad de costos"*. Editor Pearson.
- Hurtado (2012). *El proyecto de investigación: metodología de la investigación holística*. Bogotá, Colombia: Quiron ediciones.
- McCranie, K. D., Faulkner, M., French, D., Daddis, G. A., Gow, J., & Long, A. (2011). Diagnostico del clima organizacional en la unidad de negocio del área de chocolatería de la planta no.1 de la empresa colombina s.a, análisis comparativo por género en el año 2011 y su plan de mejoramiento. *Journal of Strategic Studies*, 34(2), 281–293. <https://doi.org/10.1080/01402390.2011.569130>.
- Muyma, A. & Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión de efectivo y su relación con la rentabilidad en PYMES ecuatorianas: sectores comercio y manufactura. 593 *Digital Publisher CEIT*, Vol. 4 (5-1), 29-38.
- Nava, M (2015). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. Edición No. 48, 253-272.
- Pelekais, C.; Finol, M.; Neuman, N.; Carrasquero, E.; García, J. & Leal, M. (2012). *El ABC de la investigación. Un encuentro con la ciencia*. Astro data: Maracaibo.
- Ross, S; Westerfield, R y Jordan B (2013). *Fundamentos de finanzas corporativas*. (5 ed.) México. Editorial McGrawHill.
- Sabino (2012). *El Proceso de Investigación*. Ed. Panapo: Venezuela.
- Tamayo y Tamayo (2006). *Metodología formal de la investigación científica*. México: Limusa.
- Van Horne, J y Wachowicz, J (2014). *Fundamentos de Administración Financiera*. (4 ed.). Méxic Pearson Educación.